

PRESSEINFORMATION

Unternehmensgruppe Hahn veröffentlicht Einzelhandelsimmobilien Report

- **Demographischer Wandel fordert den Handel heraus**
- **Chancen durch das Entstehen neuer Käuferschichten**
- **Der deutsche Immobilienmarkt wird international**

Bergisch Gladbach, 30. Oktober 2006 – Der Einzelhandel in Deutschland muss sich in den kommenden Jahren strukturell deutlich wandeln, um den Veränderungen, die die demographische Entwicklung mit sich bringt, gerecht zu werden. Das ist eine der Kernaussagen des Retail Real Estate Reports, den die Unternehmensgruppe Hahn, Bergisch Gladbach, jetzt erstmals anlässlich der diesjährigen Expo Real veröffentlicht hat. Mit dem künftig jährlich erscheinenden Bericht will das Unternehmen für mehr Transparenz im Markt für Einzelhandelsimmobilien sorgen und so das Wachstum der Branche fördern.

Die Deutschen, so der Retail Real Estate Report 2006, werden immer älter und bekommen gleichzeitig zu wenig Nachwuchs. Daraus folgen einerseits eine Alterung der gesamten Gesellschaft und andererseits ein Rückgang der Bevölkerungszahl, der nur kurzfristig durch Immigration begrenzt werden kann.

Für den Einzelhandel bringt das Herausforderungen mit sich. So werden einzelne Branchen wie etwa Unterhaltungselektronik oder Young-Fashion über kurz oder lang durch das allmähliche Wegbrechen der Kundenschicht unter Druck geraten. Zudem muss sich der Handel einer sich wandelnden Bevölkerungsverteilung anpassen. Denn der Rückgang der Einwohnerzahl, so der Retail Real Estate Report, wird sich nicht gleichmäßig auf das gesamte Bundesgebiet auswirken. Vielmehr sind einzelne Regionen – vor allem im Osten Deutschlands – stärker betroffen, während andere wiederum, vor allem die wirtschaftsstarken Ballungszentren des Westen einen teilweise deutlichen Zuwachs an Einwohnern und Kaufkraft verbuchen können.

„Wir werden einen starken Strukturwandel im Einzelhandel erleben“, erläutert Norbert Kuhn, Vorstand der Unternehmensgruppe Hahn. „Im Rahmen der Filialnetzoptimierung werden Schließungen, Verlagerungen und Neueröffnungen ebenso erforderlich sein wie eine Anpassung der Vertriebs- und Flächenkonzepte.“

Der demographische Wandel birgt allerdings auch Chancen. Laut Retail Real Estate Report 2006 entstehen neue Marktsegmente, wie etwa die „Silver Generation“ der Senioren jenseits der 50, sowie die „Best Ager“. Diese Segmente, so der Bericht, warten nur darauf, bearbeitet zu werden.

Laut UG-Hahn-Vorstand Kuhn stellen insbesondere die Senioren eine attraktive Konsumentengruppe, die vom Handel bislang noch viel zu wenig beachtet wurde. „Diese Käuferschicht verfügt über hohe Kaufkraft und wird mittelfristig den Großteil der Bevölkerung stellen“, so der Experte. „Dabei handelt es sich um eine aktive, konsumfreudige Generation, die mit TV und Rock´n Roll aufgewachsen ist und deren Vertreter nicht selten mit über 60 noch eine zweite Karriere starten.“

Die Auswirkungen des demographischen Wandels auf den Einzelhandel sowie den daraus folgenden Herausforderungen und Chancen stellt der Retail Real Estate Report 2006 in den Kontext des aktuellen gesamtwirtschaftlichen Umfeldes, das als grundsätzlich positiv bezeichnet werden kann. „Deutschland ist die größte Volkswirtschaft Europas“ so Kuhn. „Der Vergleich der einzelhandelsrelevanten pro Kopf Ausgaben im Vergleich zu unseren europäischen Nachbarländern zeigt zudem deutliche Potentialreserven.“

Die damit verbundenen Wachstumschancen haben die ausländischen Investoren schon länger erkannt. So zeigt der Retail Real Estate Report eindrucksvoll auf, dass 76 Prozent der Immobilieninvestitionen im vergangenen Jahr von ausländischen Investoren getätigt wurden. „Seid diesem Jahr stehen eindeutig die Einzelhandelsimmobilien im Fokus dieser Investoren, so Kuhn weiter. „Dieser Immobilientyp wird vor allem wegen seines Wertsteigerungspotentials bevorzugt, das insbesondere durch die hohen Genehmigungshürden einerseits und den Anpassungsdruck der Vertriebskonzepte in Verbindung mit der nach wie vor anhaltenden Expansion der wachstumsstarken Fachmarktkonzepte andererseits begünstigt wird.“

Darüber hinaus informiert der Report vor allem über die Perspektiven des großflächigen Lebensmitteleinzelhandels sowie der Baumarktbranche.

Der Retail Real Estate Report 2006 steht ab sofort auf der Internetseite der Unternehmensgruppe Hahn (www.hahnag.de) als Download zur Verfügung.

Pressekontakt
Unternehmensgruppe Hahn
Oliver Luckey
Buddestr. 14

51429 Bergisch Gladbach
Tel.: 02204-94 90-135
Fax: 02204-94 90-139
Mail: oluckey@hahnag.de

Unternehmensgruppe Hahn

Die Unternehmensgruppe Hahn hat seit ihrer Gründung vor 25 Jahren ein Investitionsvolumen von rd. € 2 Mrd. realisiert. Das Unternehmen hat sich auf großflächige Einzelhandelsimmobilien spezialisiert und gehört in diesem Segment mit 1,3 Mio. qm verwalteter Einzelhandelsfläche zu den größten Deutschlands. Für private Anleger wurden bislang insgesamt 140 geschlossene Immobilienfonds mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rd. € 1,7 Mrd. emittiert. Darüber hinaus werden zurzeit mehr als 20 Objekte für institutionelle Investoren betreut. Die Unternehmensgruppe Hahn ist heute als Asset Manager und Co-Investor im Bereich von großflächigen Einzelhandelsimmobilien für private und institutionelle Investoren tätig. Institutionellen Investoren werden Managementleistungen nicht nur für die Verwaltung der Objekte, sondern auch für Revitalisierungsmaßnahmen und Value-Added-Konzepte angeboten. Bislang wurden im institutionellen Bereich großflächige Einzelhandelsimmobilien mit einem Gesamtvolumen von nahezu 400 Mio. Euro erworben. Bei den Beteiligungsangeboten für Privatinvestoren kann das Unternehmen eine sehr positive Leistungsbilanz vorweisen. Weitere Informationen unter www.hahnag.de